

Das „Schuhbeck-Eck“ soll die Passanten inspirieren. Als Beratungsplatz wird es selten genutzt

Der „Schau-Raum“ des SHK-Betriebs Schuhbeck liegt im Ortszentrum von Teisendorf, Oberbayern

SHK-Meisterbetrieb Peter Schuhbeck

Markanter „Schau-Raum“

Wer durch das Ortszentrum von Teisendorf in Oberbayern kommt, stößt dort auf das „Schuhbeck-Eck“: ein geschmackvoll gestalteter, 12 m² großer Eckraum mit zwei Schaufenstern. Mit diesem „Schau-Raum“, der ohne Personal auskommt, gelingt es dem SHK-Betrieb Schuhbeck, neue Interessenten zu gewinnen.

Das „Schuhbeck-Eck“ mit seinen zwei großen Schaufenstern und der Glastür zeigt den Passanten abwechselnd Neuheiten aus dem Sanitär- und Heizungsbereich. SHK-Handwerksunternehmer Peter Schuhbeck legt Wert auf Produkte, die aus der Reihe fallen und im Baumarkt nicht präsent sind. Er möchte nur Akzente setzen, so dass das Ensemble nicht überladen wirkt. Ein Schauwerbegestalter hilft mit, wenn fünf bis sechs Mal im Jahr umdekoriert wird. Anlässe dazu sind Weihnachten, Ostern und die Jahreszeitenwechsel.

Passanten inspirieren

Der Zweck des „Schuhbeck-Ecks“ ist es, die Passanten zu inspirieren. Der Raum selbst wird nicht als Beratungsplatz genutzt. Nur an den drei Markttagen im Jahr ist er geöffnet und besetzt, da diese Events viele Leute aus der weiteren Umgebung anziehen.

Interessenten nehmen meist telefonischen Kontakt mit dem SHK-Betrieb auf oder kommen zum Firmengebäude, das am Ortsrand liegt. Die Adressdaten sind auf einer im Eingangsbereich montierten Tafel zu finden. Visitenkarten oder Flyer werden nicht ausgelegt, da diese schnell verschwinden oder verrotten würden, befürchtet Peter Schuhbeck. „Immer wenn wir in die Nähe kommen, schauen wir, ob alles ordentlich und sauber ist.

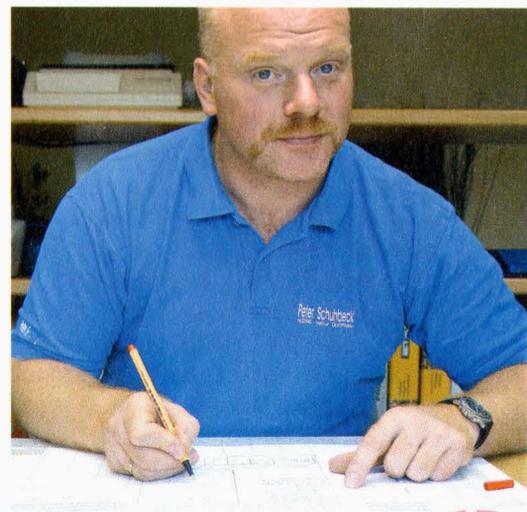
Wir möchten nicht, dass z.B. tote Insekten oder Staub in den Schaufenstern liegen oder dass sich Abfall vor dem Haus stapelt“, ergänzt der Unternehmer.

Auch wenn keine schriftliche Statistik geführt wird: die gefühlte Frequenz wird als „gut“ eingestuft, es gibt Dutzende von Neukundenkontakten. Auch aufgrund der geringen Mietkosten gilt der „Schau-Raum“ als rentable Marketing-Investition.

Beratung ist Chefsache

Beratungstermine übernimmt der Firmenchef selbst. „Wir haben im Umkreis von 20 km vier Großhandelsausstellungen, die Produkte und Systeme für jeden Geldbeutel bieten. Ich sehe mich als Hauptberater und Hauptvertrauensperson meiner Kunden und fahre deshalb gemeinsam mit ihnen dorthin“, erläutert Schuhbeck. „Gemeinsam mit den Produktfachleuten in den Ausstellungen erarbeite ich mit den Kunden individuelle Lösungen.“

Der Kundenkreis der Firma Schuhbeck ist überwiegend auf langjährigen Beziehungen aufgebaut. „Unsere ländlichen Kunden sind uns zu 80 % treu. Hier ist Handschlagqualität noch nor-



SHK-Handwerksunternehmer Peter Schuhbeck sieht sich als Hauptberater seiner Kunden – auch in der Großhandelsausstellung



Peter Schuhbeck legt Wert auf Produkte, die aus der Reihe fallen und im Baumarkt nicht präsent sind

mal und wenn ein Kunde einmal nicht anwesend sein kann, wird der Wohnungsschlüssel hinterlegt und der Kaffee für den Monteur bereitgestellt“, sagt Peter Schuhbeck augenzwinkernd. Die Kunden schätzen es, dass der Chef tagsüber oft selbst am Telefon erreichbar ist, kompetenten Rat gibt und schnelle Terminvereinbarungen trifft.

Nachwuchs selbst ausbilden

Die beiden Geschäftsfelder Heizung und Sanitär halten sich beim SHK-Betrieb, der neun Mitarbeiter beschäftigt, mit je ca. 50 % die Waage. Die Schwerpunkte liegen mehr in der Modernisierung als im Neubau. Ergänzend zu seinem Kerngewerk bietet der SHK-Betrieb – z.B. beim Komplettbad – noch eine koordinative Dienstleistung mit anderen Ge-

werken an. Das bedeutet, dass die Nachbargewerke getrennt anbieten und direkt mit den Kunden abrechnen.

Eine Herzensangelegenheit ist dem Unternehmer das Thema Ausbildung. „Ein bis zwei Lehrlinge werden seit vielen Jahren bei uns ausgebildet. Ich selbst bin Mitglied des Prüfungsausschusses. Dabei erlebe ich unter den jungen Leuten viele, die sich gut machen“, meint Peter Schuhbeck. Und fügt mit ernster Miene hinzu: „Es gibt keinen Nachwuchs, wenn wir alle ihn nicht selbst ausbilden.“

.....
Unser Autor Ludwig Koschier war 46 Jahre in der SHK-Branche – überwiegend im Fachgroßhandel – tätig. Aus dem Ruhestand beobachtet er heute die Branche mit großem Interesse und wachem Blick (83404 Ainring, Telefon (0 86 54) 5 02 01, E-Mail: office@ludwigkoschier.de)
.....



Der 12 m² große Eckraum mit den beiden Schaufenstern ist für Schuhbeck eine rentable Marketing-Investition